



Vous avez un projet ? Vous ne savez pas comment le financer? Savez-vous qu'il y a une tradition de générosité dans les écoles catholiques?  
Alors pourquoi pas pour votre école? Recevoir un legs, Lancer une campagne d'appel à don, c'est possible! C'est facile! Si on respecte quelques règles...

## INTERVENANTES

ANNE BARRÉ



Juriste du pôle Économie-gestion  
Fnogec

MÉLANIE ROIG



Responsable marketing digital  
Fondation Saint Matthieu

Transition – Nous sommes là pour parler des projets de vos écoles, et de la façon de les financer. Pourquoi pas grâce aux dons, mais qui peut recevoir des dons ? Mais surtout fiscalement comment ça se passe ?

## CADRE JURIDIQUE DE LA GÉNÉROSITÉ EN FAVEUR DE NOS ÉCOLES

### Qui peut recevoir un don ?

- Une fondation à caractère éducatif
- Un fonds de dotation à caractère éducatif
- Une association loi 1901, d'intérêt général à caractère éducatif : l'Ogec
- <http://www.fnogec.org/financements/financements-prives/dons-et-donations>



Tout un chacun peut recevoir un don mais au sens de l'administration fiscale il existe une réglementation précise : Article 200 et 238bis du CGI

## QU'EST-CE QU'UN DON ?

- Un don est en général un versement direct d'une somme d'argent sans contrepartie. Il peut être indirect, par exemple : la renonciation à un remboursement de frais.

Rappel: les frais de scolarité payés par les familles ne constituent pas un don. Les contributions des familles sont la contrepartie du service d'enseignement.



Un don s'il est fait à une des structure dont on vient de parler génère un reçu fiscal et donc une déduction d'impôt. C'est pour cette raison qu'il ne peut pas y avoir de contrepartie ou alors une contrepartie symbolique sans proportion avec le montant du don, par exemple un mug avec la photo ou des dessins d'élèves donnés aux donateurs,

Transition: Mais un don ça peut être plus important: un legs par exemple, quand mon voisin célibataire a donné sa maison à la ligue contre le cancer, il aurait pu la donner à mon Ogec ?

## DON MANUEL : DONATION OU LEG ?

- Le don d'une maison est une donation
- Le don prévu dans un testament est un legs
- Seules les fondations et fonds de dotation peuvent recevoir des donations et des legs en exonération de droits fiscaux



La Fondation Saint Matthieu est habilitée à recevoir des legs....

Transition: Mais il n'y a pas que les particuliers qui peuvent donner, si une entreprise fait un don, obtient-elle le même avantage fiscal qu'une personne physique?

## REÇU FISCAL ET RÉDUCTION D'IMPÔT

### Le don permet l'émission d'un reçu fiscal qui entraîne une réduction d'impôt

- **Avantage fiscal sur l'impôt sur le revenu (IR) pour le don d'une personne physique** : réduction d'impôt égale à 66% de la somme versée dans la limite de 20% du revenu imposable.
- **Avantage fiscal sur l'impôt sur les sociétés (IS) pour le don versé par une société** : réduction d'impôt de 60% de la somme versée dans la limite de 5‰ du chiffre d'affaires réalisé HT.
- **Avantage fiscal sur l'impôt sur la fortune immobilière (ISF et bientôt IFI)** : réduction d'impôt sur la fortune égale à 75% de la somme versée, dans la limite de 50 000€ : seule une fondation ouvre droit à la réduction d'impôt sur la fortune.



6

Mais attention un reçu fiscal portant la mention de l'ISF ne peut être accordé à un donateur qui a fait un don pour une école. Seules certaines fondations reconnues d'utilité publique peuvent recevoir des dons éligibles à l'ISF. La Fondation Saint Matthieu en fait partie

[Les dons consentis aux fondations reconnues d'utilité publique pour le compte d'autres organismes d'intérêt général (association par exemple) n'ouvrent pas droit, pour les donateurs, à la déduction d'ISF prévue à l'article 885-0 V bis A » (article 90 de l'instruction fiscale 7 S-5-08 du 9 juin 2008)]

Transition: Alors c'est facile de faire une campagne d'appel à dons ?

## LE DON, UNE GESTION ADMINISTRATIVE CONTRAIGNANTE

- Les reçus fiscaux émis doivent être conformes avec le modèle proposé par l'administration fiscale (cerfa 11 580 \*03)
- Une chronologie des reçus doit être mise en place
- Les reçus émis doivent être conservés avec la justification du don (numéraire, en nature, bordereau de souscription...) et une chronologie ad hoc (numéro de pièce avec la comptabilité)
- Les reçus émis doivent être archivés pendant 6 ans



Oui c'est facile mais nous l'avons dit en commençant cela demande une bonne organisation: les dons doivent être saisis à la date de réception des chèques, c'est ce qui matérialise le don, donc régulièrement pour pouvoir générer les reçus fiscaux destinés aux donateurs, leur envoyer et les remercier rapidement! Si on ne procède pas comme cela non seulement on perd des donateurs ( un donateur non remercié est un donateur le plus souvent perdu!) mais en plus on prend des risques fiscaux et administratifs... et il ne faut pas oublier que les chèques ont une durée de vie limitée...

## LE RISQUE FISCAL DU DON

- Réintégration du montant du don dans le revenu imposable du donateur
- Une amende fiscale équivalente à 25% du montant du don litigieux peut-être réclamée à l'association ou à ses dirigeants si leur mauvaise foi est établie.



8

Transition: Alors que me conseillez-vous en tant que présidente d'Ogec pour faire appel à la générosité des parents d'élèves, des anciens élèves ???



## RECOURS À UNE FONDATION OU À UN FONDS DE DOTATION ?

- C'est une solution à privilégier, il existe souvent sur votre territoire une fondation ou un fonds de dotation ayant pour vocation le soutien de l'Enseignement Catholique.
- La Fondation Saint Matthieu pour l'École Catholique a créé 25 fondations abritées sur vos territoires, elle a une vraie expertise pour vous accompagner dans l'organisation de votre campagne :

Elle vous propose des services et des outils performants et depuis quelques mois un nouveau moyen de collecte via **le crowdfunding**



Transition Anne: Pouvez-vous Mélanie nous en dire plus sur la Fondation Saint-Matthieu et sur les services qu'elle peut apporter aux Ogec?

Pour répondre à la demande des écoles et des donateurs, elle a lancé en septembre 2017 un site de crowdfunding (financement participatif): [jaidemonecole.org](http://jaidemonecole.org)



## LA FONDATION SAINT MATTHIEU

[WWW.FONDATION-ST-MATTHIEU.ORG](http://WWW.FONDATION-ST-MATTHIEU.ORG)

La Fondation est reconnue d'utilité publique « abritante » (décret du 16 février 2010). Ainsi elle abrite 25 fondations (FSM Isère, FSM Vaucluse, FSM sud-ouest, FSM Ouest...).

Elle soutient et développe les projets éducatifs des établissements catholiques en les aidant à financer leurs investissements.

### Comment ?

En mobilisant la générosité publique issue des dons, donations et legs par divers moyens.

La Fondation conseille les écoles pour leur collecte directe puis distribue les fonds selon:

**Ses 4 axes d'actions**



Projets pédagogiques



Projets d'investissement



Projets solidaires



Projets territoire


Projets pédagogiques : exemple, permettre à des jeunes d'accéder à des études supérieures  
 Projets d'investissements : la FSM accorde des aides remboursables  
 Projets solidaires: exemple projet de handicap  
 Projets territoire: aide aux écoles primaires isolées, en particulier rurales  
 Pour avoir plus de détails, n'hésitez pas à aller sur notre site instit [www.fsm...](http://www.fsm...)

Sondage multi réponse: pour mieux apprendre à vous connaître  
 Je suis : Un homme/ Une femme  
 Je suis : Représentant école/ Représentant OGEC/ Parent d'élèves/ Représentant DDEC/ Autre  
 Vous avez entendu parlé de ce Webinar: par le réseau FNOGEC / Le réseau FSM/ Autre  
 Vous participez à ce Webinar : Par simple curiosité/ Pour mieux connaître le crowdfunding/ Parce que vous pensez lancer une campagne de crowdfunding/ Pour en savoir + sur la fiscalité

Transition: Pourquoi le crowdfunding ?

Pour répondre à la demande des écoles et des donateurs, elle a lancé en septembre 2017 un site de crowdfunding (financement participatif): [jaidemonecole.org](http://jaidemonecole.org)

## JAIDEMONECOLE.ORG



### Comment ça marche ?




**J'aide mon école** permet de faciliter la relation entre les donateurs et les projets des écoles par le don en ligne.

**Crowdfunding (ou financement participatif)**  
Site internet qui permet de prendre connaissance du projet d'une école et de le soutenir par un don en ligne.

Il fédère les individus pour une aventure collective.

11

★ Découvrez le site [en vidéo](http://jaidemonecole.org) !

**C'est quoi?**

Collecter au près du plus grand nombre et sur une période courte via son réseau des fonds pour réaliser un projet. Les musées, monuments historiques par exemple ont recours à ce moyen de collecte : le pantheon, le louvre...

Sondage : Combien parmi vous ont déjà fait un appel à dons ?

Si oui:

- Par la Fondation St Matthieu
- Par un autre canal :
  - OGEC
  - Fonds de dotation
  - Autre Fondation

Transition: C'est très sympa et très tentant de lancer une campagne de crowdfunding, avec quelques parents un peu motivés on peut monter cette campagne facilement ?

## LES PRÉ-REQUIS



Quelle école peut lancer sa campagne sur notre site?

- Une école catholique sous contrat
- Une école ayant un fichier de 200 adresses mails minimum (parents, amis, entreprises..)
- Une école qui peut s'entourer de compétences disponibles pour la communication sur internet (parents d'élèves...)
- Une école qui a un site internet et/ou une page Facebook



12

- Sous contrat avec l'état
- Un fichier fourni de contacts emails de donateurs potentiels
- Important de se faire aider pour animer la communication par des personnes à l'aise avec internet et les réseaux sociaux
- Cela facilitera votre communication
- Objectif de collecte : faire en fonction de son potentiel donateurs

Question du public: Vous êtes nombreux à me demander quel montant de collecte on peut attendre d'une campagne de crowd ?

Objectif minimum 1000€ et max 50 000€.

Si projet à 1000€, par acheter des tablettes numériques, ça peut aller très vite

Si vous avez des gros montants de travaux, important de diviser en tranche, identifier un projet précis qui soit accessible financièrement.

**VOTRE COLLECTE**

**Quel projet ?**

- Projets pédagogiques
- Handicap
- Matériel scolaire
- Numérique
- Construction
- Rénovation

**Qui ?**

**Comment ?**

Par email +

**Objectif ?**

Minimum : 1 000€  
Maximum : 50 000 €

13

### Quel projet ?

Les différents types de projets que vous pouvez présenter sur notre site

### Qui ?

Les 3 cercles de financement participatif:

- Les amis, la famille: concerne les parents d'élèves, leur famille
- les amis d'amis : si les parents sont convaincus par le projet, ils arriveront à convaincre leurs amis
- Grand public, entreprises (fournisseurs de votre école, commerces de votre ville)

Question du public: Beaucoup de questions, malheureusement je vais pas pouvoir répondre à toutes, vous trouverez le webinar en replay ..

Mais j'ai eu plusieurs fois la question « Peut-on se lancer en tant quand on est une école rurale ? »

- Fichier fourni d'emails
- Communication au moins 1 mois avant
- Si ils ont déjà sollicité les parents pour une campagne d'appel à dons
- Un minimum à l'aise avec le don en ligne

Transition: Pouvez-vous nous parler d'écoles qui ont réussi leur campagne sur votre site ?

## 2 PROJETS À SUCCÈS

« Il y a une corrélation incroyable entre la communication électronique et les dons. Presque en temps réel, chaque envoi de mail, chaque mise à jour sur Facebook génère des dons supplémentaires ! »  
Rémi, Président OGEC Ste Marie de Fontainebleau



### Sainte Marie de Fontainebleau (77)

#### Objectif

Aménager la cour (8 500 €)

Résultat : 8570 € collectés en 30 jours

- 60 donateurs
- Don moyen: 142 €

Abondement de la Fondation : 850 €

14



A un âge où il est si important de jouer, notre projet vise à améliorer les temps de récréation de nos élèves. Tous les enfants pourraient se détendre en s'amusant à descendre ce nouveau toboggan pour arriver sur un revêtement neuf et confortable !

Les conseils avisés d'une chef d'établissement qui a réussi sa campagne :

- bien choisir le thème de sa campagne (insister sur l'impact pour les élèves et pour la vie de l'école)
- se mettre à la place du donateur « aurais-je envie de donner si je recevais ce projet ? »
- Se fixer un objectif possible ou réalisable en fonction de la capacité financière de l'environnement de l'école
- Ne pas se limiter aux parents d'élèves mais toucher la communauté proche de l'établissement (commerçants, artisans, fournisseurs de l'école, grands parents)

## 2 PROJETS À SUCCÈS



### Exemple de contrepartie



### Sainte Louise à Montluçon (03)

#### **Objectif**

Financer le matériel pour la réouverture du lycée professionnel hôtelier (20 000€)

Résultat: 21 280€ en 45 jours

- 16 980€ avec 101 donateurs particuliers
- 4 300€ avec 9 dons entreprises
- DM : 193€

Abondement de la Fondation : 2 000 €

15



Il y a 3 ans, le lycée a fermé pour des raisons de sécurité alors qu'il y avait de réelles attentes

Dès qu'ils ont parlé de la réouverture du lycée, cela a mobilisé immédiatement beaucoup de personnes attachées à la vie locale et bonne façon de relancer l'attractivité de Montluçon

Une très belle mobilisation de différents publics

Un titre accrocheur, parlant, en lien avec le projet

Un relai papier et web + les deux sont possibles pour laisser la possibilité du don par chèque

Des relances très fréquentes


Résultat : + on demande d'argent + on collecte

Tout est dans la manière de communiquer, de s'adresser à eux, de savoir convaincre



Communication différenciée selon les cibles (entreprises, particuliers...)

Contreparties en lien avec le projet





Une campagne de crowdfunding c'est pas magique, mais ça peut le devenir si tout le monde s'y met !  
(OGEC/ APEL/ CHEF D'ETABLISSEMENT)

## 5 BONNES RAISONS DE LANCER SON PROJET

**Vous n'êtes pas seuls !**

1. Une plateforme sécurisée et simple d'utilisation
2. Un outil clé en main
3. Un projet qui fédère votre communauté
4. Le bénéfice du savoir faire et l'accompagnement de la Fondation pour réaliser votre projet
5. La Fondation envoie les reçus fiscaux directement aux donateurs (66% pour les particuliers et 60% pour les sociétés)

16

3. Un projet qui fédère: les parents d'élèves, les enseignants, les élèves (souvent très doués pour réaliser les films), vous pouvez tous les faire participer
  4. L'équipe FSM accompagne l'école dans les démarches, les conseillent et les aide à affiner le message
  5. Gère toute la partie administrative
- Pour mobiliser : c'est un projet qui mobilise les énergies et une belle expérience humaine, et jolie récompense lorsque le projet aboutit !

N'hésitez pas à aller voir le site et les projets !!

Question du public : A quel moment lancer son projet ?

- Pas trop éloigné des travaux
- Eviter les grandes vacances
- Fin d'année propice aux dons
- En profiter si vous avez un événement (type kermesse ou autre)

Transition: Je suis une président d'OGEC, l'école a besoin de financer la rénovation des toilettes, comment je m'y prends ?

## JE ME LANCE !



→ La Fondation Saint Matthieu va m'accompagner tout au long de mon projet

1. Je définis mon projet : projet à financer, devis, planning de travaux, etc.  
Je me fixe un objectif de collecte atteignable, à une date proche de la réalisation effective du projet
2. J'inscris mon école [en ligne](http://jaidemonecole.org) sur [jaidemonecole.org](http://jaidemonecole.org)
2. Je prépare le listing des contacts emails à qui envoyer la campagne
3. Je prépare le contenu de la campagne (descriptif, vidéo, photos, motivation du projet, objectif..)  
Une fois mon identifiant reçu par email, je pourrai créer le projet en ligne et le diffuser !
4. Je contacte Mélanie Roig pour obtenir ses conseils et ses retours sur ma campagne

17

Sondage: combien parmi vous souhaitent lancer une campagne d'appel à dons ?  
OUI/ NON

Utile et proche

N'hésitez pas à aller voir les projets du site

## À VOUS DE JOUER !

### N'hésitez pas à nous contacter

#### Pour toute question sur le crowdfunding

Mélanie Roig, Fondation Saint Matthieu  
m. [melanie.roig@fondation-st-matthieu.org](mailto:melanie.roig@fondation-st-matthieu.org)  
t. 01 45 49 63 77

Outil envoyé à la demande :

« Les 10 éléments clés pour réussir votre campagne »

→ Demandez le également par email

Nous sommes nouveaux sur les réseaux sociaux, suivez-nous !



#### Pour toute question juridique

Anne Barré, Fnogec  
m. [a-barre@fnogec.org](mailto:a-barre@fnogec.org)  
t. 01 53 73 74 43

18



Nous espérons que le webinar vous aura apporté des réponses  
Pour prolonger ce Webinar, n'hésitez pas à nous m'appeler

Retrouvez la vidéo en replay : sur la chaine Youtube de la FNOGEC et sur la chaine Youtube de La Fondation Saint Matthieu